

Nom de l'évènement	Date	horaire	Lieu /adresse	Description	Animateur
Pitcher son projet (2 jours)	27 juin 1 juillet	9h15- 17h	Orsay Orsay	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Savoir présenter son projet ➤ Mise en situation filmée 	Eric COUTARD La boîte de prod
Chef d'entreprise, un métier	12 septembre	9h15 -17h	Massy	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Quel dirigeant suis-je ? Quels sont mes atouts ? ➤ Comment je construis mon plan d'action ? 	Pierre Henri MULTON Société Aspasia
Construire son offre de service et valider son modèle économique (3 jours)	13 septembre 14 septembre 15 septembre	9h15 -17h	Longjumeau* Longjumeau* Massy*	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maitriser son offre de service et savoir en parler. ➤ Identifier les données économiques permettant de pérenniser le projet. ➤ Savoir construire son étude de marché 	Pierre Henri MULTON Société Aspasia
Les outils financiers pour lancer son activité (4 jours)	18 octobre 19 octobre 20 octobre 21 octobre	9h15 -17h	Longjumeau Longjumeau* Longjumeau* Orsay	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réaliser un business model, un plan de financement, un compte de résultat, un plan de trésorerie à travers un jeu. ➤ Appliquer la méthode à son propre projet. 	Antonin Michelet Créaspace
Les fondamentaux pour communiquer sur le web (5 jours)	19 sept 26 sept 10 octobre 17 octobre 7 novembre	9h15 -17h	Orsay Orsay Orsay Orsay Orsay	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Définir son identité visuelle et sa stratégie commerciale. Storytelling ➤ Plan et outils de communication ➤ Mieux connaître les enjeux et les opportunités des médias web. ➤ Optimiser la communication sur les réseaux sociaux ➤ Evaluer et piloter les actions engagées 	Christine VAILLANT Learn média
Mettre en place une stratégie commerciale et des outils de prospection.	16 novembre 22 novembre 29 novembre	9h15-17h	Massy Longjumeau* Longjumeau*	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Construire de l'argumentaire pour mieux présenter son produit. ➤ Expérimenter et maitriser les techniques de prospection et de négociation ➤ Mise en situation d'entretien commercial 	Fabrice Monternot Redstone